

Skab en
vindende
salgskultur



Dagsorden

- Hvem er jeg
- Forandringer i branchen – hvilke krav stiller det til os
- Salgskultur – kundefokus
- Hvilken type medarbejdere kræves
- Hvordan alle kan bidrage med at skabe mersalg og skaffe nye kunder
- Kundefastholdelse – service i topklasse
- Den dygtige netværker - hvem kender du og hvem kender dine medarbejdere
- Er du en energigiver eller energidræber

Hvem er jeg

Cand. merc.

- Handelshøjskolen i Århus, afsætning, strategi og ledelse

Marketingchef

- Foredragsholder, kundeloyalitet, medarbejderloyalitet

Chefkonsulent

- Dagbladet Børsen, DanCenter, Rockwool, Fynske Medier, Brdr.Dahl og flere forskellige virksomheder. Ansvarlig for salg og gennemførelse af kundeanalyser, medarbejderanalyser og rådgivning

Salgsdirektør

- 450 ansatte og 120 i salgsafdelingen

Selvstændig

- Ledertræning, salgstræning, teambuilding, marketing rådgivning, iværksættere og foredrag

Director sales and performace Redmark

Gode spørgsmål

- Hvorfor være kunde hos Jer
- Hvor er vi markant bedre end konkurrenterne
- Er der nye konkurrenter
- Forandringer i markedet
- Er vores medarbejdere toptrimmet og engagerede
- Giver vi ægte værdi til vores kunder og har vi service i topklasse
- Skal vi tænke anderledes



Udfordringer

- Ordet salg
- Jeg har læst til revisor, arkitekt, ingeniør eller andet
- Anmassende
- Usikkerhed
- Jeg ved det godt – men får det ikke gjort – mistede kundeemne som var klar
- Manglende overblik over emner
- Manglende systematisk opfølgning
- Netværker uden mål – det var hyggeligt – og det var det også sidste gang
- Du får ikke spurgt efter mødet eller lavet den vigtige telefonopringning - Alex
- Svært at sælge kolleger ind til egne kunder - Ingeniørvirksomhed
- Hvorfor er det nu lige at de skal vælge os – værdier
- Jeg har altså haft travlt – produktion – ingen møder – mindre kundetilgang

Personlige egenskaber for den dygtige netwerker



Hvad giver arbejdsglæde

- At du føler at du gør en forskel – skabe resultater
- At du har gode kolleger
- At du har en dygtig nærmeste leder – stor motivationsfaktor
- At du får anerkendelse og ros
- At du får konstruktiv feedback
- At der er god stemning på arbejdspladsen og konflikter løses
- At du har spændende arbejdsopgaver - hvidvask

Giver du energi til teamet?

Mål



Teamet



Medarbejdere



Positiv energi

- Opmærksomme
- Godmorgen
- Engagerede
- Humør
- Tænker løsninger
- Selvudvikling
- Ansvar
- Kompetente
- Deltager i teamet
- Begejstring
- Resultatorienterede

Det betyder for dig

- Glæder dig til at møde
- Motiveret når du træder ind af døren
- Tryghed
- Du kan være dig selv
- Det er tilladt at lave fejl
- Det er tilladt at have succes



Negativ energi

- Hilser ikke
- Ligegyldighed
- Det må de selv klare
- Utroligt så mange idioter
- Det er kun de mindre intelligente som smiler
- Jeg kan ikke lære nyt
- Det var meget bedre før
- Bagtaler alt og alle

Det betyder for dig

- Dårligt humør fra start
- Faldende engagement
- Bruger din energi forkert
- Lettere til stress
- Flere sygedage
- Dårligere resultater
- Mindre overskud privat